



La salida del Reino Unido de la Unión Europea, el Brexit, el primer abandono de un socio de la Unión Europea más de sesenta años después de que se iniciara el proceso de integración ha planteado problemas nuevos a la UE 27.

El mandato negociador del Consejo tras el anuncio de salida se estructuró en torno a las cuatro libertades del mercado interior europeo -libre circulación de personas, mercancías, bienes y capitales- y al descarte de cualquier opción preferencial por una u otra.

Las negociaciones que arrancaron hace ahora un año, tienen como meta reducir los efectos de la salida, asegurar un proceso lo más ordenado posible y definir el posterior marco de relaciones bilaterales.

Después de un año de conversaciones, y algunos avances todavía no consolidados, el riesgo de que Reino Unido salga de la Unión Europea sin acuerdo es real, y el impacto que una salida abrupta podría tener en la actividad económica y en las empresas puede ser muy relevante especialmente para las Pymes.

En el caso de España, cuya exposición económica al Reino Unido es importante, es imprescindible limitar el impacto que el Brexit puede provocar a corto, medio y largo plazo en nuestra economía. Reino Unido fue el quinto mercado de exportación para España en 2017, con ventas por un valor de casi 19.000 millones de euros y las importaciones se elevaron a 11.443 millones de euros.

Al margen de la necesidad de que el acuerdo de retirada se concluya en tiempo y forma, será necesario salvaguardar los derechos de los ciudadanos y asegurar que los bienes comercializados antes de la fecha del Brexit puedan seguir circulando en ambos mercados, que los contratos suscritos preserven las condiciones estipuladas y que los derechos de propiedad intelectual y las reglas de origen se respetan.

La frontera entre Irlanda del Norte e Irlanda, la única terrestre con la Unión Europea, no deberá ser un problema para la integridad del mercado interior europeo, lo que exigirá que el Reino Unido permanezca, como mínimo, en la Unión Aduanera.

Asimismo, se ha de asegurar en el periodo transitorio hasta 2020, con Reino Unido dentro de la Unión Aduanera y del Mercado Interior, la aplicación de la legislación de la UE y la jurisdicción del Tribunal Europeo de Justicia, y que el Reino Unido siga formando parte de los Acuerdos de Libre Comercio y Asociación celebrados por la Unión Europea con terceros Estados.

Además, se ha de pactar la relación futura, de manera que permita negociar un Acuerdo de Asociación amplio durante el periodo transitorio y que entre en vigor a su término.

Sin un Acuerdo de Retirada ratificado y en vigor en marzo de 2019, se abriría un "caos reglamentario" que afectaría a las relaciones bilaterales y podría implicar obstáculos arancelarios y no arancelarios para muchos sectores e inspecciones aduaneras que exigirían inversiones y supondrían costes y dificultades para las cadenas de suministro y fabricación.

La prestación de servicios dependería de acuerdos bilaterales y el acceso al capital humano, así como los servicios financieros, los servicios a empresas, de ingeniería o la gestión de las infraestructuras se verían perjudicados.

Los contratos mercantiles y de seguros a largo plazo y sus firmantes se verían comprometidos, y los servicios aeroportuarios y ferroviarios y el transporte por carretera se verían igualmente afectados.

Un escenario similar puede darse a partir del 1 de enero de 2021, si la Unión Europea y Reino Unido no pactan el Acuerdo de Asociación durante el periodo de transición, cuya duración es de solo veintidós meses, mientras la media de las negociaciones de este tipo de acuerdos es de unos siete años.

En este escenario, es clave que las empresas españolas estén preparadas para afrontar los riesgos de una posible salida abrupta de Reino Unido, sobre la base de un análisis de su nivel de exposición en el marco de su sector y en el conjunto de la economía europea, y de la elaboración de estrategias y planes de contingencia.

La naturaleza integrada de las cadenas de suministro entre España y Reino Unido, los estrechos vínculos socioeconómicos que nos unen, y la existencia de un marco reglamentario común, hacen imprescindible la consecución de un acuerdo post-Brexit que, además del

capítulo comercial, contenga disposiciones sobre temas básicos, como la conectividad o la seguridad y la defensa, en los que la implicación y la participación de la Industria es fundamental.

Ese Acuerdo debe contemplar cuestiones que aseguren una competencia libre y justa y exigir al Gobierno británico un compromiso con el desarrollo económico en la Unión Europea consistente en aportaciones a programas, proyectos y agencias de la Unión, a cambio del acceso a su mercado de bienes y servicios.

El objetivo es prevenir prácticas anticompetitivas por parte de Reino Unido que comporten una reducción de los estándares de protección en términos de competencia, ayudas de Estado o normativa social, medioambiental y fiscal.

En el ámbito fiscal es preciso evitar la doble imposición y mantener las condiciones de aquellos contratos públicos o concesiones adjudicados por las autoridades británicas antes de la fecha del Brexit. Igualmente, y en cuanto a las políticas medioambientales y de cambio climático, el Reino Unido ha de cumplir con la normativa existente.

Salir de la Unión Aduanera y del mercado interior sin acuerdo ni transición, sometería las relaciones entre Reino Unido y la UE a las normas de la OMC y el principio de reconocimiento mutuo y la presunción de conformidad de los productos dejarían de aplicarse en Reino Unido.

Tendrían que introducirse entonces nuevos aranceles, más controles y procedimientos aduaneros, lo que se traduciría en mayores costes con efectos perjudiciales, sobre todo, para las pequeñas y medianas empresas.

La competitividad de muchos sectores económicos españoles, como el de la automoción, los componentes de automóvil, el químico o el alimentario, dependen de cadenas de suministro que se verían perjudicadas por cualquier obstáculo a la circulación de mercancías.

Garantizar la coordinación reglamentaria es esencial para, por un lado, preservar la seguridad jurídica y, por otro, salvaguardar las cadenas de suministro entre ambas partes. El Acuerdo de Asociación debe contemplar instrumentos que aseguren la compatibilidad legislativa y la cooperación judicial y extrajudicial sobre la base del Derecho Comunitario.

En el ámbito de los servicios financieros, se necesita un acuerdo tan amplio como sea posible, entre otras razones, para evitar que el deseo de atraer compañías financieras acabe en una carrera de desregulación, incluso dentro de la UE-27.

En lo que se refiere al movimiento de personas y trabajadores, el acuerdo debe favorecer su circulación, reconocer las cualificaciones profesionales, evitar sobrecargas burocráticas y permitir la movilidad de trabajadores de cualquier nivel de capacitación.

Para ello, el Reino Unido debe hacer suyos los principios de reciprocidad plena y no discriminación, y aplicar las disposiciones de las Directivas europeas que los traslados de personal dentro de una misma empresa o grupo empresarial y la entrada de inmigrantes cualificados procedentes de terceros países.

Por último, hay otros ámbitos socioeconómicos en los que la cooperación será clave, como el turismo -el Reino Unido es el principal mercado para España- la protección al consumidor o los servicios sanitarios.

En cuanto a los programas europeos, principalmente en I+D+I y educación y cultura, la participación de Reino Unido debería ser posible, siempre y cuando esté prevista en los instrumentos legislativos que los regulan y sean iguales a las que se aplican a terceros Estados. En cualquier caso, los efectos del Brexit a ambos lados del Canal de la Mancha, al margen de las consecuencias macroeconómicas generales y sectoriales, ya se están sintiendo en términos de incertidumbre, quizá el factor más perjudicial para la actividad económica.

***Buscando un Brexit  
de impacto limitado***